

Nº

81

mercado industrial.es

punto de encuentro de la industria



SOFTWARE

UN ALIADO DE LA

EMPRESA

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

SIL2014

BARCELONA

Somos la Logística



Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

12º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
3ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Del 3 al 5 Junio de 2014

Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España



by



Síguenos:



SIL 2013 BARCELONA

[sil.barcelona](#)

[@SILBARCELONA](#)

www.silbcn.com



Información y reservas:

Tel: +34 93 263 81 50 • E-mail: comercialsil@el-consorci.com

Elegir bien ayuda mucho

Estábamos buscando claves para tener información útil para ayudar a las empresas a superar esta primera etapa del año y hemos encontrado unos artículos interesantes que tienen en común la elección del software.

Nos ha parecido interesante contarlo junto con la entrevista al directivo de una empresa que sale adelante y con muchas otras noticias, porque el tema de elegir soluciones adecuadas para el desarrollo de la empresa es una clave fundamental en el éxito de cualquier proyecto empresarial.

En este caso hablamos de software, pero la idea se puede extrapolar a otras herramientas o incluso alianzas técnicas para el desarrollo de producto o servicio.

Buscar, comparar, probar..., son pasos determinantes para una buena elección de un aliado en quien confiar. Un buen software, una herramienta precisa y fiable, un nuevo socio comercial o la aceptación de un proveedor cumplidor son la base de la seguridad y confianza que repercutirá directamente en el valor de los bienes que ofrecemos, es decir, que nos permitirá defender el precio del mismo sin descuentos.



Lino Hernández
Periodista y editor

Índice

Entrevista a Enrique Nader directivo de One2One	4
Informe MWC 2014	7
Elegir el mejor software Lluís Soler Gomis, Buscoelmejor.com	8
Panorama profesional	10
Implantar ERP's con éxito Leonard Glab, Abas Ibérica	14
Empresas	16

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148





“Nuestros empleados son una parte esencial de nuestro éxito”

Enrique Náder, director comercial de One2One

¿Cuál es la idea original que dio a luz la empresa One2One y que la diferencia de otras compañías?

La compañía nació en 2001 como consecuencia de la idea de profesionales en el entorno tecnológico logístico. Aunque inicialmente la idea fue ofrecer servicios de 4PLs, las necesidades del mercado rápidamente obligaron a transformar el servicio a un de 3PL. One2One empezó sus actividades en una nave de 3000 m² en Azuqueca de Henares a la que más tarde se añadiría otro almacén de 2.000 m² en Canarias. Actualmente disponemos de 23.000 en el Corredor del Henares.

¿Cómo ha sido el recorrido de la firma One2One y cuáles han sido los hitos que se han ido sucediendo hasta hoy?

One2One ha crecido de forma importante hasta la fecha, con un crecimiento en facturación y rentabilidad siempre en aumento. Esto ha permitido tener una base muy sólida a la hora de hacer frente a la crisis económica de los últimos años, algo que nos permite posicionarnos actualmente como líderes de su sector.

¿Qué servicios ofrecen y cómo son sus clientes?

One2One Logistics cubre todos los servicios que intervienen en la Cadena de Suministro, desde el aprovisionamiento hasta la entrega al cliente final e incluso todas las actividades relacionadas con la logística inversa. De esta manera podemos participar en todo el proceso, garantizando una calidad constante, asumiendo la responsabilidad ante el cliente, además de incorporar su experiencia en las necesidades específicas requeridas. Para ello realizaremos un análisis previo que nos permita proponer

actuaciones afrontando cada actividad con éxito y rentabilidad.

En One2One Logistics realizamos los siguientes servicios:

La planificación de aprovisionamiento es fundamental. Mantener un adecuado equilibrio entre la seguridad y el flujo de entradas y salidas comienzan por una adecuada planificación del aprovisionamiento.

Ofrecemos el almacenaje. Para nosotros, la custodia de la mercancía en condiciones de seguridad y orden es esencial para garantizar su buen



estado y trazabilidad

Realizamos la preparación de pedidos. Ponemos a disposición de nuestros clientes los recursos necesarios para el envío de los pedidos.

Administramos los pedidos. Informar sobre los pedidos enviados y entregados a su clientes, permite agilizar las tareas de facturación.

Gestionamos manipulaciones especiales –Copacking-. Hacemos tareas de montaje y creación de valor a su producto sin que tenga que salir de nuestras instalaciones, ahorrando costes y mejorando la disponibilidad del mismo.

Además, disponemos de un call center propio para la gestión de los procesos de emisión, recepción de llamadas, confección de bases de datos, atención al cliente, reclamaciones...

En cuanto al transporte, entregamos los productos al cliente final (Empresas, particulares, distribuidores...) utilizando el transporte mas eficaz y competitivo , y realizando la gestión del cobro si es necesario.

No nos olvidamos de la logística Inversa. Realizamos la recogida, control de calidad, la gestión administrativa, el análisis y la aplicación de los protocolos de actuación de cada cliente (reciclaje, recuperación o destrucción), todo bajo los mismos criterios de eficiencia.

Gestionamos los procesos de posventa y damos respuesta a los mismos, desde la recogida del producto,

el envío al servicio correspondiente y el reenvío al cliente final, hasta la realización de los procesos establecidos por nuestros clientes.

Podemos incluir las reparaciones como parte del proceso logístico, lo permite reducir los tiempos de respuesta al cliente final y eliminar costes de transporte y gestión.

Se gestiona la mercancía en las mejores condiciones y preparada para ser manipulada y enviada en cualquier momento, siempre con sus requisitos y especificaciones, y total garantía de calidad.

Realizamos también la logística de material promocional. Las necesidades promocionales son cambiantes en el tiempo y obligan a ser muy rápidos.

También ofrecemos logística e-commerce. La venta electrónica requiere

una mayor agilidad logística y nuestros sistemas y procesos aseguran esta flexibilidad.

¿Cuál es la principal exigencia de los clientes para contratar sus servicios logísticos?

La exigencia de servicio y coste es cada vez mayor. Nuestros clientes no solo necesitan competitividad, sino que buscan esa interacción cada vez mayor para anticipar las circunstancias. Por eso, la importancia de los sistemas de información y gestión juegan un papel cada vez mayor

¿Qué importancia tiene la tecnología en el concepto logístico de One2One?

La tecnología es fundamental. Nos facilita el trabajo. Por eso desde One2One se destinan grandes cantidades de inversión en mejorar estos sistemas para la búsqueda



“Nuestros clientes no solo necesitan competitividad, sino que buscan esa interacción cada vez mayor para anticipar las circunstancias”

de la optimización en rentabilidad y productividad.

¿Cuál es el argumento motivador que tienen empleados y directivos para considerar que trabajan en una gran empresa y que tienen un gran futuro por delante?

Nuestros empleados son una parte esencial de nuestro éxito. Sin ellos no podríamos estar donde estamos. Es por ello que participan activamente en el diseño e implantación de nuestras operaciones, así como en su mejora en el tiempo.

Es muy motivador para ellos ver que su trabajo se traduce en una incorporación frecuente de nuevos clientes y el mantenimiento de los existentes.

¿One2one es una empresa responsable? ¿En qué niveles de la actividad desarrollan acciones en este sentido?

One2One Logistics es una empresa que cumple escrupulosamente con la legislación vigente en todos los ámbitos laborales y de responsabilidad social. No en vano nuestras condiciones laborales están por encima de la media. Por parte de nuestros empleados tenemos una gran flexibilidad. Esto es muy importante en un sector como el logístico, donde la fluctuación de los volúmenes es permanente.

¿Qué logros esperan alcanzar para este año 2014 y qué retos se plantean a medio y largo plazo?

En el año 2014 se vislumbra un crecimiento (que ya se está produciendo) en la cifra de negocio. En cuanto a las previsiones se prevé un 12% con respecto a las cifras que manejábamos en el 2013. Sin embargo, en el año 2015 tenemos previsto un 15% de crecimiento.

En cuanto a los retos, queremos seguir diferenciándonos en el mercado como una compañía seria con capacidad de adaptación rápida, ágil y competitiva. Nuestra situación financiera nos permite disponer de importantes recursos para invertir en nuevos proyectos.

www.o2o.es



“La diferencia de One2One con sus principales competidores, es haber sido pionero en aglutinar la experiencia de cliente y operador”

El Mobile World Congress 2014 señala las tendencias del sector de telefonía móvil

Mobile World Congress 2014, el mayor congreso de telefonía móvil del mundo, se ha celebrado en Barcelona, en los recintos de Fira de Barcelona. El MWC 2014 es un evento que de forma indiscutible señala las tendencias del mercado de la industria de los dispositivos móviles.

Las tendencias en los próximos años apuntan a una mayor democratización del uso de esta tecnología y a una mejora en la calidad de vida de los usuarios de la telefonía móvil.

En primer lugar, llegan los dispositivos 'weareables' como los múltiples dispositivos de pulsera o a las gafas de Google.

El segundo tema destacado en el Mobile World Congress son las actualizaciones y novedades en los sistemas operativos móviles. Android mejorará para interactuar con los dispositivos wearables. Microsoft para Windows Phone prepara su reacción para ganar cuota de mercado y Firefox OS presenta acuerdos con más de 20 operadores de telefonía. Además, se presenta Tizen, el nuevo sistema operativo creado por Samsung.

En cuanto a dispositivos, el Galaxy S5 de Samsung es la gran novedad, también lo son los nuevos dispositivos de HTC, Nokia, LG, Huawei, TCL, Sony, ZTE, entre otras marcas. La compañía española Geeksphone, junto a Silent Circle presentó su 'Blackphone'.

La conectividad domótica o con el coche es la cuarta tendencia que hemos visto. Las aplicaciones y nuevas funcionalidades de los dispositivos se abren a nuevos nichos de mercado como el control tecnológico del hogar o a la comodidad y seguridad en la automoción.

Finalmente, empresas como Facebook buscan llegar al máximo número de personas. El objetivo, para esta conocida enseña son cinco mil millones de usuarios. Para lograrlo hay que bajar los costes y precios. Internet debe abaratar-se para llegar a esta cifra con públicos que por esta causa no acceden a la red.

En el MWC 2014 también ha presentado una mayor gama de servicios que utilizan la tecnología NFC de transmisión a corta distancia para usos como la identificación personal, transporte y pago por el móvil.

El fundador de Facebook, Mark Zuckerberg, y el cofundador de WhatsApp, Jan Koum, ha sido los protagonistas destacados de la primera jornada del Mobile World Congress (MWC) 2014. Además también ha destacado la presencia de la presidenta de IBM, Virginia Rometty, entre otras muchas personalidades.

Esta edición del Mobile World Congress ha llenado ocho pabellones del recinto de en el recinto Gran Vía de Fira de Barcelona. Las cifras son espectaculares: más de 75.000 visitantes y unas 1.800 empresas expositoras.

Además, el recinto Montjuïc ha contado con eventos paralelos, como el ciclo de conferencias en el Palacio de Congresos de Barcelona mPowered Industries o el evento para emprendedores tecnológicos 4 Years From Now (4YFN). En total, 98.000 metros cuadrados de espacio ferial se dedicarán a la industria móvil entre los recintos Gran Vía y Montjuïc de Fira de Barcelona, frente a los 94.000 de 2013, cuando solo se utilizó el recinto Gran Vía.

www.mobileworldcongress.com



Mira el video en



Los 7 pecados a la hora de escoger un software de gestión



Lluís Soler Gomis, CEO y fundador de BUSCOelMEJOR.com

Desde el comparador español de software BUSCOelMEJOR.com hemos estudiado los principales errores que realizan las empresas a la hora de escoger el software de gestión o Enterprise Resource Planning (ERP). Tras analizar la información aportada por las miles de compañías que han visitado nuestra web, hemos resumido en estos siete puntos los fallos más comunes y más graves, a la hora de escoger un programa informático.

Además, los siete pecados a la hora de escoger un software son comunes tanto para un autónomo o una pyme como para una multinacional, sin importar el sector o la actividad. Si las empresas los analizan antes de empezar a buscar una solución de software de gestión y, por supuesto, antes de adquirirla, se ahorrarán mucho tiempo y dinero. Encontrar el proveedor de soluciones informáticas adecuado es una de las decisiones más importantes y difíciles, porque puede provocar el éxito de la gestión de la empresa en el futuro inmediato.

En concreto, los siete pecados a la hora de escoger un software son los siguientes:

● No analizar los módulos que necesitaremos y su escalabilidad. Hay que ser precavidos y estudiar las necesidades de la empresa tanto a corto, como a medio y largo plazo. Por tanto, hay que hacerse preguntas y observar las necesidades, tomando como base las que actualmente cubre la solución que utilizo actualmente: ¿Qué necesito?; ¿Producción, ventas, compras, control de almacenes, logística, contabilidad, nóminas, gestión de Recursos Humanos, marketing y ventas, etc.?

● No involucrar las diferentes áreas de la empresa. Según las respuestas que aporten las diferentes áreas de la empresa necesitaremos una solución más amplia o más específica. Es necesario conversar con los departamen-

tos que necesitarán el software. También, preguntar a otras áreas si precisan mejorar o cambiar sus soluciones informáticas. Sin olvidarnos de lo más importante: la dirección debe de estar involucrada y promover la implantación del software.

● No analizar el hardware y la movilidad. En informática la movilidad se refiere a la instalación de aplicaciones móviles en terminales Pocket PC o industriales, con los cuales es posible efectuar todo tipo de labores (comerciales, logísticas, etc.). desde cualquier lugar. A este respecto, hemos preparado una batería de preguntas, cuya respuesta nos ayudará en la elección: ¿Quién se encargará del mantenimiento tanto del hardware como del software?; ¿Nos deberíamos basar en una solución en la nube o cloud o seguir utilizando los dispositivos actuales?; ¿Necesitaremos una solución de movilidad?; ¿Nuestros dispositivos móviles están preparados?; ¿Son Smartphones?; ¿Necesitaremos 4G?; ¿La conexión a internet de nuestra oficina es suficientemente veloz?; ¿Los ordenadores actuales soportarán la solución informática nueva?

● No analizar la diversidad de fabricantes de software: soluciones estándar, de nicho, software libre y freeware. Existe tal variedad software que las empresas se suelen perder. Hay que empezar valorando las soluciones estándar que ya existen en el mercado. Posiblemente no hará falta que inventemos la rueda y con su implantación sea más que suficiente. Se diferencian de las de nicho, en que estas últimas son muy específicas para el sector, mientras que las estándar valen para cualquier empresa. Por ejemplo, una solución ERP específica para el sector vitivinícola.

También hay que valorar las aplicaciones de software libre. En estas soluciones el software y las licencias no



tienen coste, pero se debe tener en cuenta que hay que invertir en una buena implantación y adaptarlas a cada cliente.

Por otro lado, también existen las soluciones freeware (no confundirlas con software libre) en las que el software pertenece a un fabricante. Una de sus principales ventajas es que no tienen coste de licencias.

Recomendamos analizar detalladamente cada propuesta y no escatimar en gastos: muchas veces lo barato sale caro.

- No analizar soluciones cloud o SaaS. Las soluciones cloud o en la nube (del inglés, cloud computing) son aquellas soluciones informáticas que no se alojan en los servidores de las empresas, sino que están alojadas en un lugar remoto. Estas soluciones cada vez están teniendo más aceptación, ya que realmente te olvidas de la compra de los servidores y su correspondiente mantenimiento.

Asimismo, para aquellas empresas que tengan una gran estacionalidad de usuarios, la modalidad SaaS (del inglés: Software as a Service) es recomendable, ya que se paga solo por uso. Por ello, siempre hay que solicitar una propuesta de pago de licencias del software de gestión en modalidad SaaS.

- No valorar el servicio postventa y los costes de mantenimiento. Una de las piezas clave para que se realice correctamente la puesta a punto es evaluar el soporte ofrecido por el proveedor de software. Hay que analizar cómo nos ayudarán con la formación y, en caso de incidencia, el tiempo de respuesta al que se comprometen. Además, estas características cambian, no según el fabricante del software, sino que dependen del partner que instalará el software. En este sentido, se deben valorar los costes de mantenimiento anuales, ya que el mantenimiento de las licencias supone una carga importante en el plan de negocio de numerosas empresas.

- No solicitar diversas propuestas de proveedores de software y testarlos antes. Es necesario analizar profundamente qué necesitamos y qué proveedor es el más adecuado para mi empresa según mi tamaño, sector y requerimientos. Para dar respuesta a esta necesidad

surgió el comparador de software BUSCOelMEJOR.com. Se trata de una web gratuita y neutral, que realiza una comparación y te muestra el resultado de los 3 mejores software para tu empresa, entre más 100 soluciones distintas. Finalmente, también es aconsejable testear el software antes de implantarlo y realizar demos. Así podremos conocer mejor realmente su potencial, su usabilidad y manejo.

El motor de búsqueda inteligente BUSCOelMEJOR.com, perteneciente a la sociedad Equipo simoG, surge con el objetivo de facilitar a las empresas la búsqueda de tecnología y la identificación de los proveedores que mejor se adapten a su tamaño, sector y requerimientos. En Equipo simoG S.L. somos conocedores del mercado de las diferentes soluciones informáticas. Además, al no ser fabricantes ni distribuidores de software mostramos las soluciones de forma neutral a las empresas. En la actualidad BUSCOelMEJOR.com consta de seis comparadores: CRM (marketing y ventas), ERP (gestión), SGA (almacén), ERP Food (alimentación), ERP Farma (industria y distribución farmacéutica) y RR. HH. (Recursos Humanos).

www.BUSCOelMEJOR.com



Gestamp recibe un premio por su apuesta en China

Gestamp, reconocida empresa especializada en el diseño, desarrollo y fabricación de componentes y conjuntos metálicos para el automóvil, ha sido reconocida con el Premio Fundación Consejo España China, en su quinta edición. El premio reconoce desde 2005 la labor de aquellas personas, instituciones o empresas que contribuyen de manera especial a estrechar las relaciones entre España y la República Popular China.

El Patronato de la Fundación Consejo decidió conceder el Premio a Gestamp como exponente de la excelencia española en el sector del automóvil y por su decidida apuesta de inversión y presencia en China. A nivel internacional también ha sido premiada la empresa Air China, por su significativa aportación a las relaciones entre ambos países.

La ceremonia de entrega de premios tuvo lugar en el Palacio de Viana. El acto contó con la presencia del ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación de España, José Manuel García-Margallo, y del presidente de la Fundación Consejo España China, Juan Lladó. El presidente del Grupo Gestamp, Francisco J. Riberas Mera, recibió el máximo galardón de la fundación de manos del ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación.

Según fuentes de la compañía, la internacionalización de la producción ha guiado la política de expansión de Gestamp desde sus inicios en 1997. Gracias a este modelo estratégico, el grupo empresarial ha conseguido convertirse en un proveedor global de perfil tecnológico. En esta línea, Gestamp está prestando especial atención al gran crecimiento de los mercados emergentes, especialmente China.

Gestamp cuenta actualmente con 8 plantas productivas y un centro de I+D en China que dan empleo a 2.800 personas. Estos datos demuestran la sólida presencia de la compañía en China y su creciente interés por consolidar su estructura en el mercado asiático en general.

El Presidente de Gestamp, Francisco J. Riberas Mera, aseguró que *"la apuesta de Gestamp en China ha sido desde el principio extremadamente fuerte, con un nivel de inversión en los últimos años de 150 millones de euros, lo que ha supuesto la apertura de 4 nuevas plantas. Para el ejercicio de 2015, la facturación que tenemos prevista es de 700 millones de euros, lo cual supondrá ya cerca de un 10% de nuestra facturación"*.

www.gestamp.com
www.spain-china-foundation.org



Novedades en atornilladoras de Fein

El fabricante de herramientas eléctricas Fein informa que tras el lanzamiento de la atornilladora de construcciones en seco a batería ASCT Fein y la atornilladora a batería para tornillo autoperforante ASCS Fein, ahora lanza al mercado una gama de atornilladoras universales a batería de iones de litio. De este modo, ofrece un amplio y exclusivo catálogo de herramientas a batería con una gran versatilidad de aplicación.

Las nuevas atornilladoras a batería combinan toda la competencia Fein de los sectores de la construcción de motores, la tecnología de baterías y los sistemas electrónicos para conseguir resultados sobresalientes en cuanto a la duración de la batería, el número de aprietes y los pares. Destacan dentro de la gama los potentes taladros atornilladores a batería ASCM Fein con motor PowerDrive Fein sin escobillas y engranajes de 4 velocidades.

www.fein.es



Nacex combina promoción y acción social

Nacex ha tenido una presencia destacada con la presencia con un stand y con la participación activa en las conferencias en la feria e-Show, celebrada en Barcelona y enfocada al e-commerce y a las oportunidades que genera el puntero sector de las tecnologías en internet. Pero mientras esto ocurría, la compañía de paquetería courier exprés no ha parado de realizar acciones basadas en su política de desarrollo de responsabilidad social durante esta primera etapa del año.

Así la compañía ha patrocinado el este mes de marzo el Desafío Nacex para ex futbolistas Real Madrid – F.C. Barcelona -antesala del derbi liguero que paraliza el país- en el que algunos de los mejores ex futbolistas merengues y culés se miden en la cancha de pádel, a la vez que es una excusa perfecta para recaudar fondos para un fin benéfico: Amigos de Ositeti y su escuela en Kenia. En la misma línea de patrocinios, con el apoyo de Nacex, el viajero y escritor Miquel Silvestre está dirigiendo una serie documental para televisión titulada Diario de un Nómada Ruta Exploradores América, sobre un viaje en moto por el continente sudamericano para seguir las huellas de los descubridores españoles.

Nacex también se ha implicado en el Telemaratón por la investigación de las enfermedades raras, un programa

especial emitido en marzo, en La 1 y el Canal Internacional y con el objetivo de acabar con la indiferencia hacia este colectivo de personas y abrir las puertas de la ciencia y la investigación a estas enfermedades. La gala solidaria ha recaudado fondos para la investigación biomédica de estas enfermedades, que afectan a más de tres millones de personas en España. Nacex se ha querido sumar a la iniciativa, como ya viene haciendo con la Fundación Isabel Gemio, a través de la agencia de San Sebastián de los Reyes, por ello es transporte oficial del evento solidario.

La firma también da apoyo a Cáritas Diocesana de Barcelona, entidad que da a conocer la acción social que ha desarrollado a lo largo de 70 años con una exposición en el Palau Robert de Barcelona, con el título "Cáritas, un no para nadie. 70 años". Durante estos 70 años, la conocida entidad ha llevado a cabo una importante labor basándose en tres ejes centrales: acción social, sensibilización y denuncia. Esta tarea ha sido posible gracias al equipo de personas voluntarias y profesionales de la entidad, y a través de los 9 programas de actuación y los 280 puntos de atención a los que se pueden dirigir las personas que necesitan ayuda.

www.nacex.es



Ruukki apuesta por el mercado español

Ruukki, fabricante de soluciones de acero, mostró su acero resistente al desgaste Raex y de alta resistencia Optim, así como aceros con revestimientos de metal en la feria de maquinaria agrícola internacional FIMA 2014 en Zaragoza, España, del 11 al 15 de febrero de 2014.

"Existe un importante mercado para los aceros resistentes al desgaste Raex y de alta resistencia Optim de Ruukki en el segmento agrícola. El sector agrícola está muy atomizado representado por un número importante de pequeñas empresas familiares, que de forma general están empleando aceros estándar en la fabricación de sus productos. Consideramos que existe mucho potencial para nuestros aceros especiales, ya que las exigencias de productividad y eficiencia en costes que plantea el mercado no pueden conseguirse con los aceros estructurales tradicionales. Asimismo, en este segmento suelen utilizarse también aceros al boro, especialmente como materia prima para arados y discos de cultivadores, donde Ruukki es uno de los líderes en la fabricación de estos aceros". Afirma Pedro Rodríguez, Responsable de Ruukki, para España y Portugal.

www.ruukki.es



Iberia Mantenimiento supera la excelencia tecnológica

Según fuentes de la compañía aérea Iberia, su división Iberia Mantenimiento ha obtenido la aprobación por parte de AESA (Agencia Estatal de Seguridad Aérea) para realizar el mantenimiento de motores tipo IAE V2500. Esta habilitación supone que la compañía puede realizar estas labores bajo la regulación aeronáutica europea (EASA) y estadounidense (FAA).

En la actualidad, hay 5.700 motores de este tipo en el mercado, instalados en aviones de la familia Airbus A320 (A319, A320 y A321) y los MD90. Adicionalmente, hay opciones de compra por otros 1.800 motores más de aquí a 2017. La primera revisión de un motor de este tipo se realizará en abril de este año, en Taller de Motores de Iberia, un edificio con cerca de 50.000 m² situado en la zona industrial conocida como La Muñoza. De hecho, a día de hoy la compañía está creando ya una cartera de clientes para motores V2500, cartera que abarcará desde acuerdos con otras compañías aéreas a contratos de colaboración con otros centros reparadores de V2500.

Para lograr la obtención de esta capacitación, Iberia ha tenido que demostrar su alta cualificación, tanto a nivel tecnológico y profesional, como a nivel de infraestructuras. Por este motivo, ha sido necesario que la compañía definiera claramente a AESA sus instalaciones de mantenimiento, la cualificación tecnológica de su equipo humano, sus herramientas y material de trabajo, así como aportar toda la documentación requerida para llevar a cabo los trabajos de mantenimiento de dicho motor.

Según afirman las mismas fuentes, además de Iberia, actualmente sólo existen en Europa otras cinco empresas capacitadas para realizar el mantenimiento integral a los motores V2500, y es más, a nivel mundial sólo son otras seis las empresas con este tipo de capacitación. Este proceso ha sido llevado a cabo con la colaboración de Rolls-Royce y de IAG, International Airlines Group, apoyos que han

permitido alcanzar los acuerdos para la obtención de la licencia de IAE, fabricante del producto.

Los motores V2500 están fabricados por el consorcio IAE, consorcio en el que están integrados Pratt & Whitney, MTU, Jaeco y Fiat y donde también participa como fabricante Rolls-Royce. Este año IAE tiene como proyecto lanzar una última mejora de este motor, V2500 SelectTwo, lo que indica la continuidad de la producción de los motores V2500 durante muchos años.

www.iberiamaintenance.com
www.iberia.com

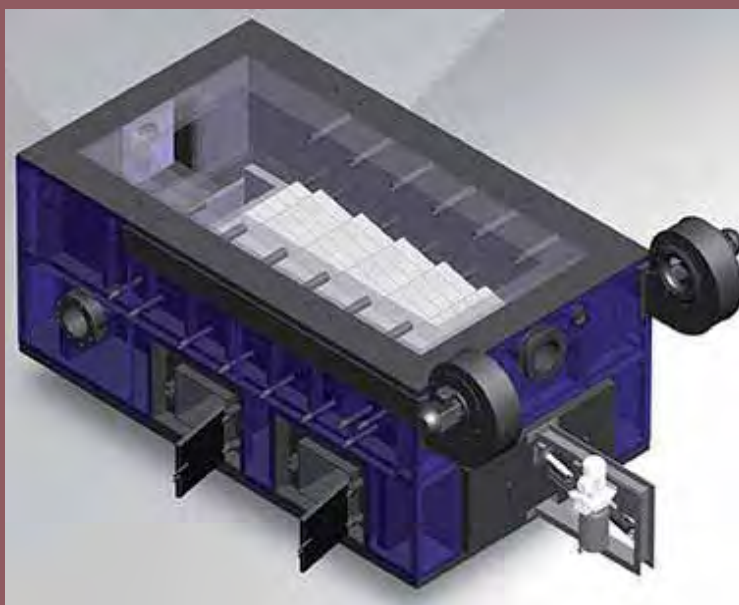


LSolé crea energía térmica limpia en Francia

LSolé, especialista en soluciones de energía limpia para uso industrial -vapor y agua fría y caliente-, ha superado los 33 MW de energía térmica para la industria junto a su representante para el mercado francés, sustituyendo en la mayoría de casos mediante la biomasa el combustible fósil. A inicios de 2014, se añade la nueva instalación de energía térmica de 7 MW que es la de mayor capacidad puesta en marcha en Francia además de las doce plantas operativas de energía industrial existentes. El año 2003 se realizó la primera puesta en marcha con tecnología de LSolé en el país vecino.

Con sede central, fábrica y oficinas, en Girona (España) y oficinas en Honduras para Latinoamérica, LSolé en la actualidad cuenta con más de 40 empleados (incluyendo Latinoamérica), un especializado portafolio de soluciones y una selección estratégica de marcas representadas.

www.lsole.com



Solución robótica para la fabricación personalizada

La empresa Hurtado Rivas, el Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines, AIDIMA informan de un notable desarrollo tecnológico. Han creado una célula robotizada ha logrado completar su proceso productivo con piezas de distintos tamaños sin interrumpir el tránsito en línea de la fabricación, evitando así los tiempos muertos y dando paso a la fabricación personalizada, según han informado en un comunicado conjunto, la empresa Hurtado Rivas, el Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines, AIDIMA, y el Instituto Tecnológico del Calzado y Conexas, INESCOP, promotores del avance tecnológico.

Se trata de un avance de aplicación tecnológica que aporta una solución real a los cambios que hay que realizar a la maquinaria cuando entra en fase una nueva familia de producto o distintos modelos de la misma familia, y que permite su adaptación a distintas industrias y productos, indican las mismas fuentes.

La iniciativa ha sido posible gracias al proyecto de I+D+i "Desarrollo de herramientas de diseño y prototipos de maquinaria reconfigurable para industrias manufactureras, DIREM", financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad, dentro del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011, y cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, FEDER, de la Unión Europea.

A lo largo de los tres años que ha durado la investigación, los especialistas han desarrollado el diseño y el prototipo de una máquina reconfigurable que permite abordar una producción flexible, y que admitirá productos de distintos tamaños, calibres, y formas, mediante un sistema de visión artificial que informa al sistema de la multiplicidad de características de las piezas sin necesidad de interrumpir la fabricación.

En concreto, se han hecho pruebas sobre la aplicación de adhesivos en plantillas, pero la celda robotizada está preparada para la producción flexible en línea de cualquier familia de producto como pueden ser espejos o tableros de madera, entre otros. Hasta el momento, la celda está trabajando sobre productos en plano pero su próximo objetivo es poder trabajar sobre objetos en 3D.

Ello ha sido posible gracias a la aportación de la empresa valenciana especializada en robótica y automatización industrial, Hurtado Rivas, que ha transferido todo su desarrollo en la "robótica inteligente", mediante el apoyo de sensores externos al propio robot (visión artificial), proporcionando al sistema la información del entorno para reprogramar las trayectorias del brazo robótico.

www.hurtadorivas.com
www.aidima.es
www.inescop.es



Nuevo láser de fibra F220i de Domino

Domino, compañía internacional especializada en soluciones globales de codificación y marcaje, ha lanzado al mercado el nuevo láser de fibra F220i.

El nuevo láser ha sido diseñado para ofrecer soluciones idóneas de codificación y marcaje especialmente indicadas para la impresión sobre superficies metálicas o componentes pequeños. Sin duda será una revolución para sectores como el de la automoción, electrónica, alimentación, cosmética y farmacia.

Ofrece una alta potencia de marcaje, gracias a que su haz de láser es mucho más estable, proporciona una sobresaliente calidad del código. Igualmente, cuenta con una gran precisión debido a la gran definición del tamaño del punto y a la longitud de onda ajustable, que permiten un proceso de codificación más versátil y con un mayor contraste.

Según pruebas realizadas por Domino, el tiempo de funcionamiento estimado del equipo es de 100.000 horas marcando, lo que se traduce en una mayor productividad y durabilidad gracias a su alta fiabilidad.

Este nuevo equipo F220i viene a completar una gama de codificación láser en la que ya se encuentra la versátil y potente Serie D de láseres de CO₂.

www.domino-printing.com



¿Por qué fracasan tantas implantaciones de ERP?



Leonard Glab Frontera, responsable Marketing de Abas Ibérica

Lo que menos desea cualquier involucrado en un proceso de implantación de ERP es que no culmine con éxito. Aún así, en muchas empresas este proceso está abocado al fracaso por proyectos mal organizados. Esto no sucede de repente, sino que suele haber varios momentos en la fase de puesta en práctica en la que las cosas no funcionan como deberían.

La revista CIO estima que cada año se pierden unos 10 mil millones de euros debido a errores en el proyecto que hacen que naufrague. Estos errores son muchas veces fruto de objetivos poco realistas y/o plazos muy cortos. A continuación, se enumeran las causas más comunes por las que un proyecto ERP fracasa: Los objetivos del proyecto no están claramente definidos (71 %), los plazos acordados no son realistas (61 %), la falta de coordinación entre las partes involucradas en el proyecto (55 %), una comunicación irregular o contradictoria en la empresa (45 %), el jefe de proyecto se ve sometido a demasiada presión (44 %), un presupuesto insuficiente (43 %), una planificación imprecisa e incorrecta (41 %), se subestima la complejidad del proyecto (39 %), la información no se comunica como se debería (36 %) y, también, falta una instancia de control del proyecto (36 %).

¿Qué significa esto para las pequeñas y medianas empresas (pymes)? Las pymes disfrutan de una serie de ventajas en el mercado ERP. Hoy en día, los productos ERP ofrecen muchas más funcionalidades y a un precio más asequible, por lo que da igual si buscan un sistema ERP por primera vez o si necesitan actualizar el que venían utilizando hasta el momento. Sin embargo, lo que sí es importante es que seleccionen un producto que se ajuste a sus necesidades y que el proveedor tecnológico disponga de los conocimientos necesarios para implantar el proyecto.

¿Cómo seleccionar un sistema ERP adecuado y un proveedor competente? Existen dos condiciones previas que se tienen que cumplir antes de comenzar con el proyecto de implantación del ERP:

Primero, se tiene que escoger el sistema ERP adecuado, es decir, un sistema flexible, versátil y orientado al futuro. El sistema ERP seleccionado debería cumplir sus requisitos funcionales, ajustarse a un presupuesto realista y ofrecer un proceso de actualización flexible. En segundo lugar, tiene que escoger un proveedor tecnológico cualificado. El proveedor del sistema ERP debería comprender las necesidades de su empresa, contar con una metodología eficaz para implantar el software y ofrecer un excelente servicio de atención al cliente para que el proyecto tenga éxito.

La metodología de implantación global de abas (abas GIM) se basa en cuatro pilares estratégicos: Centrarse en las necesidades del cliente, ofrecer un corto ciclo de implantación, ajustarse al presupuesto y a los plazos fijado



“Las pymes disfrutan de una serie de ventajas en el mercado ERP. Hoy en día, los productos ERP ofrecen muchas más funcionalidades y a un precio más asequible”

y, finalmente, asegurar resultados repetibles y previsibles. Estos pilares estratégicos son esenciales para una metodología de implantación global porque están diseñados para satisfacer las necesidades de todos los clientes. En nuestro caso, está comprobado que abas GIM erradica los errores en el proyecto y ayuda a conseguir las metas establecidas, y todo ello a tiempo y dentro del presupuesto acordado.

Para finalizar detallo los aspectos clave de la metodología de implantación global de abas (abas GIM). Se trata de siete pasos que se tienen que seguir durante el proceso de puesta en práctica.

- **Inicio:** fase en la que se conocen todos los participantes, se introduce GIM y el proyecto, se establecen los objetivos y se fijan los plazos.
- **Smart Check:** se comprueba lo preparada que está su empresa e infraestructura para la llegada del ERP, se examinan todos los procesos y se tratan los aspectos técnicos y funcionales principales del proyecto.
- **Formación de usuario clave:** los miembros del equipo de proyecto aprenden a utilizar los procesos del software para entender las funciones estándar de abas Business Suite.
- **Organización:** se abordan los procesos y aplicaciones meta, se definen los requisitos, se precisan las funciones que se van a implantar y se realiza un análisis funcional.
- **Configuración:** se ponen en práctica las medidas recogidas en el análisis funcional, se introducen las modificaciones y ajustes necesarios en el software, se comprueban las primeras fases implementadas, se realizan pruebas y se aplican los cambios requeridos.
- **Formación final:** se imparten los contenidos específicos y correspondientes de cada departamento con el apoyo del sistema de evaluación interno y del sistema abas eLearning.
- **Arranque del sistema:** comienzan los preparativos finales para arrancar el sistema, se comprueban las condiciones técnicas y los conocimientos de los usuarios,

se arranca el sistema con el apoyo del partner abas, se confirman las medidas empresariales claves y se validan las modificaciones y mejoras del sistema.

Para cerrar este artículo cito a Joaquim Esteba, gerente de EM Decolletage S.A., que afirmó a este respecto: *“Después de haber pasado por una mala experiencia en un intento de implantar un primer ERP, aprendimos que no sólo se ha de dar importancia a la elección del software, sino que tanto o más crítica es la elección del partner con quien hacer este importante paso. Hemos creído que si al conocimiento que el equipo de ABAS tienen del sector industrial, le sumamos su contrastado método de formación e implantación, conseguiremos la clave del éxito del proyecto común que justo ahora iniciamos”.*

www.abas.es



“El proveedor del sistema ERP debe comprender las necesidades de la empresa, contar con una metodología eficaz para implantar el software y ofrecer un excelente servicio de atención al cliente”

La Eurocámara quiere eliminar el “roaming” en 2015

El uso del móvil en otro Estado miembro de la UE para llamar, enviar mensajes o descargar datos costaría lo mismo que en el país de origen a partir del 15 de diciembre de 2015, según un proyecto de ley respaldado recientemente por la comisión de Industria del Parlamento Europeo. Los eurodiputados también abogan por impedir a los proveedores de internet que bloqueen o ralenticen el acceso a servicios ofrecidos por la competencia (por ejemplo, las aplicaciones de llamadas por internet). El pleno de la Eurocámara debatirá y votará este asunto los días 2 y 3 de abril en Bruselas. La ponente es la eurodiputada española Pilar del Castillo (PPE).

“Con el voto de hoy en la comisión de Industria, el Parlamento Europeo ha dado un gran paso hacia la consolidación del mercado único de las telecomunicaciones”, aseguró del Castillo. “La comisión parlamentaria no solo ha propuesto eliminar el “roaming” de las llamadas, los mensajes de texto y los datos a partir del 15 de diciembre de 2015, sino que también ha presentado propuestas sustanciales para lograr una gestión eficaz del espectro, lo cual permitirá el despliegue del 4G y el 5G en toda Europa”, subrayó. “Además, hemos logrado más salvaguardias para la neutralidad de la red,

de modo que los usuarios puedan utilizar aplicaciones y servicios de su elección, al tiempo que se refuerza el papel de internet como portador esencial de competitividad, crecimiento económico, desarrollo social e innovación”, agregó la ponente. La comisión de Industria ha apoyado la propuesta legislativa por 30 votos a favor, 12 en contra y 14 abstenciones.

Los eurodiputados han respaldado eliminar las tarifas para el uso de los teléfonos móviles en el extranjero (“roaming”) a partir del 15 de diciembre de 2015. No obstante, han pedido a la Comisión Europea que elabore directrices para casos excepcionales en los que se permitiría a las empresas aplicar tarifas de itinerancia. El objetivo de esta medida es proteger a las empresas de telecomunicaciones frente al “uso anómalo o abusivo del mercado los servicios de itinerancia”. En cualquier caso, las tarifas aplicadas tendrían que estar por debajo de los límites marcados por la legislación europea vigente.

A diferencia de la Comisión, los eurodiputados no consideran necesario regular los precios de las llamadas internacionales efectuadas desde el país de origen.

www.europarl.europa.eu



Aener crea un equipo que reduce el consumo eléctrico

Aener Energía informa que ha diseñado una innovadora solución que introduce importantes mejoras en la optimización de las instalaciones eléctricas. Una nueva alternativa, desarrollada con tecnología propia 100% española, que aporta grandes ventajas desde el punto de vista del ahorro y la eficiencia energética a todo tipo de industria y establecimientos de servicios (comercios, edificios, oficinas, etc.).

Se trata del Filtro Economizador de Energía ECONELEC®, capaz de conseguir una importante reducción del consumo, que oscila entre el 5% y el 20%. El objetivo de ECONELEC® es ayudar a que las nuevas formas de consumo eléctrico, que se derivan del aumento que se ha registrado de equipos con mayor electrónica y sistemas de iluminación tipo led, alcancen los máximos estándares de eficiencia energética, garantizando el mejor funcionamiento.

www.aener.com



Impulso al foro del corredor ferroviario mediterráneo

El Consorci de la Zona Franca de Barcelona y la asociación FERRMED impulsarán una tribuna de conferencias llamada Corredor Mediterráneo que reunirá dos veces al año a los principales actores logísticos entorno a la actualidad de dicha gran obra de infraestructura.

El impulso de esta tribuna de conferencias lo han concertado recientemente el delegado del Estado en el Consorci y presidente de la asociación Barcelona Centre Logístic (BCL), Jordi Cornet, y el secretario general de la asociación Promotion du Grand Axe Ferroviaire de Marchandises Scandinavie-Rhin-Rhône-Méditerranée Occidentale A.S.B.L. (FERRMED), Joan Amorós, en la firma del protocolo de colaboración que han suscrito ambas entidades.

En su calidad de delegado del CZFB y presidente de BCL, Cornet ha puesto de relieve la importancia de que Barcelona cuente con protagonismo en el impulso de esta infraestructura ferroviaria que recorrerá el litoral levante español y que ampliará el radio de influencia de la plataforma logística de Barcelona hacia

el norte de Europa y el sur peninsular. En este sentido, han coincidido en la conveniencia de hallar sinergias entre FERRMED, CZFB, BCL y el Salón Internacional de la Logística (SIL) que organiza el Consorci.

www.ferrmed.com

www.elconsorci.net



Nuevos apiladores de interior de Linde MH

Los apiladores doble palet Linde D06 y D08 tienen capacidades para 600 y 800 kg en la elevación principal, así como con 1.600 y 1.800 kg de capacidad en la elevación inicial. Estos nuevos apiladores ofrecen una estructura robusta y un elevado rendimiento, además de garantizar un alto grado de seguridad, confort y facilidad de mantenimiento.

Gracias a su diseño, el largo timón con bajo punto de anclaje al chasis proporciona una gran distancia de seguridad entre el operario y el vehículo. El chasis de acero, perfilado hacia abajo, y las ruedas estabilizadoras, que permanecen dentro del contorno del vehículo, protegen los pies del operario.

Además, cuatro diferentes sistemas de frenos ayudan a evitar las colisiones. El vehículo frena automáticamente, cuando el operario suelta las palomillas de traslación o invierte el sentido de marcha. Tampoco se produce ningún retroceso en el arranque en pendientes. Para evitar paradas bruscas, el proceso de frenado se ralentiza automáticamente poco antes de detenerse el vehículo. El sistema de frenado de estacionamiento electromagnético se activa moviendo el timón a su posición final superior o inferior, y la resistencia de final de carrera evita un frenado accidental. Además, el pulsador antiaplastamiento, ubicado en el cabezal del timón, impide el aplastamiento entre el timón y cualquier obstáculo trasero. El botón de parada de emergencia es accesible desde todos los lados y detiene el apilador de forma rápida, pero controlada, en una situación de emergencia.

Linde MH ha equipado los nuevos apiladores doble palet con un motor trifásico de 1,2 kW sin mantenimiento y con efecto booster, que aumenta automáticamente el par motor, cuando la máquina debe salir de un bache en la calzada, empujar palets o arrancar en una pendiente. Para obtener una mejor tracción y estabilidad, las máquinas disponen de tres puntos de apoyo con dos innovadoras ruedas estabilizadoras. Éstas están dotadas de una suspensión lo suficientemente suave para protegerlas contra el patinaje y evitar el desgaste de la rueda motriz. Al mismo tiempo, los amortiguadores de gran dureza garantizan que el apilador no pierda la adherencia al suelo en la conducción en curvas.

www.linde-mh.es



Acuerdo BEI- Banco Popular para financiación de pymes

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) y Banco Popular han firmado recientemente un acuerdo por 200 millones de EUR con el objetivo de incrementar la financiación para las Pymes (hasta 250 empleados) y las empresas de mediana dimensión (hasta 3000 empleados). El Banco Popular complementará la financiación del BEI con 200 millones de EUR adicionales, siendo el volumen total de 400 millones de euros de financiación total para pymes y MidCaps.

La línea de crédito concedida dará apoyo a la financiación de proyectos de inversión de hasta 25 millones de EUR para pymes y hasta 50 millones de EUR de inversión para empresas de mediana capitalización principalmente en España. El préstamo del BEI ofrecerá condiciones favorables a bajo interés y largo plazo. Dentro de este acuerdo, Banco Popular se compromete a transferir las ventajas financieras y de plazo de la financiación BEI a los beneficiarios finales.

Esta nueva operación representa el tercer préstamo de estas características que el BEI firma con Banco Popular

en España en los últimos dos años y complementa otra línea de financiación que mantiene con el Banco Popular en Portugal. A lo largo de 2013, el Grupo BEI extendió financiación por un volumen total de 71 700 millones de EUR, principalmente en la UE. En España, el volumen de préstamos marco un record ascendiendo a 10 656 millones de EUR, lo que sitúa a España, por décimo año consecutivo, como el primer receptor de fondos esta entidad.

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) es la institución de financiación a largo plazo de la Unión Europea cuyos accionistas son sus Estados miembros. Facilita financiación a largo plazo a proyectos de inversión viables con el fin de contribuir al logro de los objetivos de la política de la UE. Con este nuevo acuerdo el BEI sigue demostrando su compromiso de facilitar acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, catalizadoras fundamentales para la creación de empleo y el crecimiento económico.

www.eib.org
www.bancopopular.es



Cambios en FCC Logística

FCC ha llegado a un acuerdo con Corpfín Capital para la venta de su división de Logística por un precio de 32 millones de euros. Para FCC esta operación supondrá una reducción de la deuda financiera del Grupo de Servicios Ciudadanos por valor de 27 millones de euros. FCC Logística pasa a formar parte de la cartera de los fondos gestionados por Corpfín Capital y tiene previsto que sea la primera inversión que la firma de capital riesgo complete desde su nuevo fondo, Corpfín Capital Fund IV.

FCC Logística figura entre las tres primeras empresas del sector en España y cuenta con más de 30 años de experiencia y con un alto grado de especialización en los sectores de automoción, consumo, farmacia y tecnología, entre otros. Con operaciones también en Portugal, que aportan el 10% de su facturación, la empresa tiene un plantilla de 3.300 trabajadores, gestiona una red de almacenaje superior a los 800.000 metros cuadrados y dispone de más de 500 vehículos. Los ingresos de FCC Logística durante el pasado año superaron los 250 millones de euros.

Corpfín Capital aporta a FCC Logística, que en el futuro pasará a denominarse Logiters, todo el apoyo de un grupo financiero de referencia en el sector de private equity en España.

www.fcclogistica.com
www.corpfincapital.com



e-N@CEX

Con nuestro servicio puerta a puerta para empresas de e-commerce, realizar tus envíos te parecerá un juego de niños...



- Total integración informática
- Trazabilidad on-line
- Reembolsos y su control
- Devoluciones
- Preavisos SMS o E-mail
- Herramientas Web (estadísticas, gestión, gráficos, informes)
- Servicio de entrega puerta a puerta
- Ámbito peninsular (España/Portugal)
- Garantía de entrega **NACEX**

900 100 000
www.nacex.es

NACEX!shop
Estamos cuando tú no estás

**LA SOLUCIÓN MÁS CÓMODA Y
ECONÓMICA A LAS ENTREGAS
DOMICILIARIAS.**

NACEX!shop es una nueva red de puntos de entrega con una importante cobertura geográfica en España Peninsular y amplia disponibilidad horaria para que sus clientes recojan cómodamente sus compras online.

902 123 460
www.nacexshop.es



Estamos creando una red



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Suscríbete y participa en
tus publicaciones online

Entra en
www.mibizpress.com